

Entrevista

Consejero delegado de TotalEnergies Electricidad y Gas España

José Ignacio Sanz: “Hay que buscar una vía para que la operación reforzada de REE no penalice a las comercializadoras”

La filial española del coloso francés mira “oportunidades” en el mercado ► Su CEO señala que el coste para la compañía de la estrategia antiapagón del operador aumentó el 40% en 2025

CARMEN MONFORTE

MADRID

Desde el 1 de septiembre, José Ignacio Sanz (Lleida, 1968) ocupa el cargo de consejero delegado de TotalEnergies Electricidad y Gas España y es representante (*country chair*) del resto de negocios de la multinacional francesa en la Península. Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, Sanz se incorporó a Total en el año 2000. Ha sido director general en diferentes filiales del grupo en Estados Unidos, Bolivia y Australia.

La comercializadora de TotalEnergies se constituyó, esencialmente, con la cartera de clientes que el grupo compró a EDP en 2020, año en el que Total, una de las grandes petroleras del mundo, cambió su nombre (a TotalEnergies) y su estrategia hacia la multienergía. En España, donde es líder en el mercado de lubricantes, cuenta con plantas fotovoltaicas en Sevilla y Murcia; una cartera creciente de proyectos verdes y dos ciclos combinados en Castejón (Navarra). Con 2,5 millones de contratos de luz y gas, es la quinta comercializadora española, a la zaga de Repsol.

¿Qué opina sobre el nuevo reglamento sobre comercialización de electricidad que acaba de aprobar el Gobierno?

A nosotros nos gusta mantener un diálogo con las autoridades para analizar conjuntamente cualquier regulación. Con esta nos hubiera gustado tener más de diálogo. Dicho esto, entiendo que con ella se pretende proteger al consumidor, lo cual es importante y nosotros la cumpliremos a rajatabla. Una de las medidas que incluye es la prohibición de ventas por teléfono salvo que el cliente lo pida. Es algo que, en tanto que cliente, también lo puedo entender. Nos vamos a adaptar.

¿Puede servir para poner orden en un mercado con tantas comercializadoras inactivas?

Algo que me ha sorprendido al volver a España es la cantidad de comercializadoras que hay [550]. Pero no todas están al mismo nivel, la regulación se aplica a todas y hay que cumplir los requisitos.



CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

De hecho, Transición Ecológica quiere inhabilitar a 29.

Muchas no compran energía y si no la compran cómo la van a entregar. Cualquier regulación que suponga poner orden en el mercado para proteger al consumidor y la actividad va en el buen sentido.

TotalEnergies compite con las tres grandes eléctricas integradas verticalmente, lo cual supone una enorme diferencia.

Competimos con las compañías históricas, que tienen mucha generación, pero nuestra estrategia es estar también integrados en la cadena. Tenemos una cartera de proyectos de renovable; dos ciclos combinados, y estamos mirando otras oportunidades, preparando un plan para España. Hay mucho potencial y el grupo quiere que España juegue un papel importante.

Pero no tienen redes eléctricas.

En la estrategia de la empresa no figuran las infraestructuras, salvo que sea absolutamente necesario. En hidrocarburos, por ejemplo, no invertimos en oleoductos o gasoductos, a no ser que haya que conectar un campo. En nuestro negocio seguimos la misma pauta.

Tampoco es fácil: las redes son un monopolio regulado y no hay oportunidades. De hecho, EDP no vendió sus redes.

Eso es cierto, pero es algo que nosotros no estamos mirando.

¿Se puede competir con los actuales niveles de precios?

Claro que se puede competir. Hay una cierta estabilidad de precios, lo cual sorprende teniendo en cuenta la situación geopolítica. La energía siempre ha sido muy sensible a estos acontecimientos y ahora hay una cierta estabilidad. Tenemos precios muy competitivos comparados con el resto de Europa, por el gran parque de renovables.

¿Cómo ha afectado a su comercializadora la operación reforzada de REE desde el apagón, que está siendo muy contestada por el sector pues no es un coste regulado del sistema?

Ciertamente, en 2025 esto ha supuesto un sobre coste para las comercializadoras. En nuestro caso han sido varios millones, un 40% más respecto al año anterior. Claramente, nos ha afectado, no es algo que haya pasado desapercibido. Entendemos que la estabilidad del sistema es fundamental, pero habría que buscar una solución que

no penalice a las comercializadoras. Hay distintas posibilidades, por ejemplo, algún mecanismo de capacidad. Nosotros estamos dispuestos a dialogar para hallar una salida razonable.

El presidente francés, Emmanuel Macron, ha dicho que el problema de España no son las interconexiones, sino un modelo de renovables que es inviable con la tecnología actual.

No opino sobre distintas declaraciones. Sí he visto, porque he estado muchos años trabajando fuera, que España tiene potencial para tener unos precios de energía competitivos. Siempre había dependido de los hidrocarburos, que penalizaban la competitividad, ahora con las renovables cuenta con una



Hay una cierta estabilidad de los precios de la energía, lo cual sorprende teniendo en cuenta la situación geopolítica

energía competitiva que redunde en beneficio del país. Pero las renovables no funcionan las 24 horas y hay que complementarla con almacenamiento o con centrales de gas. Siendo un combustible fósil, el gas es fundamental para la transición energética, con menos emisiones de CO₂ que el petróleo o el carbón.

¿Cree que es normal que no haya aún una conclusión unánime sobre el apagón?

Nosotros no queremos polemizar. Nuestros ciclos contribuyeron a la restauración del sistema y lo importante es que no se repita. Se investigará, se depurarán responsabilidades, estamos a disposición del sistema para contribuir en la medida en la que podamos. Quiero pensar que todo el mundo va a hacer su trabajo y que lo va a hacer bien.

La multinacional francesa inició una nueva etapa en 2020. ¿Está cumpliendo los planes?

Nuestro objetivo es ser un actor relevante en electricidad. Hasta 2020 no teníamos actividad de electricidad y estamos convencidos que esta será la energía del siglo XXI. Somos una energética y no podíamos estar fuera de ese negocio. A principios de la década decidimos cambiar, incluso de nombre. Somos una empresa multienergía y, aunque algunos de nuestros competidores han retrocedido, nosotros no nos desviamos, estamos invirtiendo mucho en toda la cadena: generación, *trading*, comercialización... y, por ahora, está dando sus frutos. En las cuentas de 2025 que se acaban de presentar, la rama de electricidad tuvo una rentabilidad sobre el capital del 10%.

La idea que se proyecta es que TotalEnergies es una gran petrolera, centrada en su negocio tradicional.

Producimos petróleo y gas, el mundo lo necesita, sigue habiendo coches que funcionan con gasolina. En Francia tenemos nuestra red de estaciones de servicio y de puntos de carga eléctrica, pero también una de las mayores comercializadoras de gas y luz, con más de cinco millones de clientes. Tradicionalmente, en España el grupo tenía una actividad de lubricantes, con una fábrica en Valdemoro (Madrid), que aún continúa. No hemos abandonado un tipo de energía por otra, seguimos con todas, pero los hidrocarburos los producimos de forma responsable, teniendo en cuenta el impacto ambiental y que los nuevos proyectos reduzcan la intensidad energética y la huella de carbono.

Hay petroleras indecisas, que apuestan por la electricidad y dan a entender que abandonan el petróleo.

Nosotros apostamos por la misma estrategia desde 2020, cumplimos nuestra hoja de ruta. En el mundo energético las inversiones son a largo plazo.